

De kunst van effectief overleggen

Zeven succesfactoren om meer uit een teamoverleg te halen



5 procent van ons gedrag is bewust gedrag en 95 procent is onbewust gedrag. Een overleg is een 5 procent-moment, waarvan de opbrengst kan tegenvallen. Wat kun je doen om het effect zowel tijdens als na het teamoverleg te vergroten, zodat de output meer is dan een to-do-lijst? Zeven tips om jouw overleg effectiever te maken.

Door Mario Bierkens

- 1 Maak meer gebruik van de aanloop naar een overleg door vooraf **je teamleden al mentaal in beweging te zetten**. Stel ter voorbereiding een vraag waarover ze alvast kunnen nadenken, zoals 'Welke suggesties heb je om de omzet van haarproducten de komende maand te verhogen?'
- 2 Laat je teamleden vooraf niet alleen over de vraag nadenken, maar **benoem ook concreet met welke output ze naar het overleg moeten komen**. Laat ze bijvoorbeeld drie suggesties presenteren: wat kan er vanaf morgen al in de salon gedaan worden om meer omzet uit haarproducten te realiseren?
- 3 Hang op een strategische plek (personeelstoilet, koffiekamer) de vraag waarover de teamleden mogen nadenken ter voorbereiding op het overleg. Door deze vraag in het gezichtsveld op te hangen, **mobiliseer je het onbewust gedrag van je teamleden**. Ze kunnen het niet vergeten en het denkproces gaat door, ook op momenten dat ze er niet bewust mee bezig zijn.
- 4 Benut de kracht van trots! Teams waar kappers de vraag 'Waar ben je trots op?' acuat kunnen beantwoorden, zijn aantoonbaar succesvoller. **Trots is gratis brandstof die te weinig wordt gebruikt**. Start eens wat vaker een overleg met deze vraag. Je zult merken dat er meteen een andere sfeer in je overleg ontstaat met een positief effect op het verdere verloop.
- 5 Je kunt diverse onderwerpen bespreken, maar leg niet teveel focus op het geven van informatie en praten over wat er moet gebeuren. Door je kappers van tevoren al te laten nadenken over oplossingen kun je tijdens het overleg het accent leggen op het hoe. Hoe gaan we het aanpakken? **Nadenken over toepassen geeft energie en dus beweging**.
- 6 Maak het leuk! Durf ook eens met je team naar buiten te gaan om een agendapunt te bespreken of overleg op een andere locatie. **Doorbreek bestaande patronen**. In mijn boek *Leren Excelleren* heb ik diverse werkvormen beschreven.
- 7 **Benut nieuwe media**. Stel: je wilt gaan werken met een digitale agenda, zodat ook klanten afspraken kunnen inplannen. Weet dat er ruim 3.820 filmpjes op YouTube staan over dit onderwerp. Selecteer er één die past bij jouw doelstelling en laat je teamleden het filmpje vooraf bekijken. Geef ze een opdracht ter voorbereiding op het overleg. Bijvoorbeeld: 'Kijk naar dit filmpje over het digitaal maken van afspraken. Wat zouden de voordelen zijn als we deze manier van werken ook in onze kapsalon gaan toepassen?'

Dit E-book kun je gratis ontvangen door een email te sturen naar m.bierkens@intenza.nl

Realiseer je dat de kortste weg naar beter presteren altijd gaat via de omweg van leren. Dus het gaat waarschijnlijk niet de eerste keer perfect, maar blijf proberen! Tenslotte is succes de optelsom van fouten waarvan je geleerd hebt. (Johan Cruijff)

“Nadenken over toepassen geeft energie en dus beweging”